

優和のミニかわら版

(この資料は全部お読みいただいても60秒です)

『経営＝アート×サイエンス』

先月からコンサル業務のみをされている公認会計士の先生のセミナーで勉強しています。会計はあくまで結果、コンサルは会計係数の手前にある活動係数をコントロールすることで経営を改善させる手法。試算表だけでは業務改善の方向性は分かってもその先の具体的な方法は分かりません。業務を改善しようとした場合会計だけでは限界があります。でもそれら以前に大切なことは、自社の事業がどの段階にあるかというお話。

経営者の「意識」による中小企業のカテゴリ。

- ① 生業…「生活するために経営をしている」
- ② 家業…「儲けるために経営している」
- ③ 家業的企業…「お客様に喜んで頂き社員に仕事を通したやりがいと安定感を与える」

売上規模や従業員の数ではなく、経営者の意識で会社の在り方は変わるという意味にもなります。またこのカテゴリで中小企業の多くは①②であり、「中小企業は成長を目標とせず継続を目標としている」と先生。これでは③にはなりません。「成長」がなくては社員を幸せにすることは難しいはずで。

『経営＝アート×サイエンス』

「経営とは独創的価値創造行為であり、また経営とは合理性追求行為である」
簡単にいうと、他にはない強味を持ち価格競争に巻き込まれず、どんぶり勘定もだめということ。成長にはアートとサイエンスの両方のエキスが必要なのです。
合理性に欠けた会社の失敗事例として破綻した引越業者の例を挙げられました。

2007年に民事再生法の適用を申請したM引越センター。同社は当時年商100億円で業界3位の大手。でも中身はウルトラどんぶり勘定。案件毎の収支計算もせず、会計も税理士事務所任せで毎月試算表もなし、それでも当時の社長は「うちは営業マンにインセンティブをつけているからそんな管理はいらんのや」と強気。しかしそのインセンティブは売上の3%で案件収支が赤字でも貰えて、値引きもやりたい放題。よくここまで成長したものです。サイエンスは全くなかったようですが、アートはあったのでしょうか。ちなみにアートではありません(笑)。